

# Face à face avec Jean-Pierre Hun, DG d'Extenso Telecom

*En tant que Directeur Général d'une société spécialisée dans la communication, Jean-Pierre Hun revient sur l'actualité du marché. Regard...*



Informations Entreprise : En quoi consiste le métier de grossiste en produits et services de communication ?

Jean-Pierre Hun : Cela consiste à s'adresser à un grand nombre de distributeurs, revendeurs, détaillants pour qu'ils distribuent des offres de produits et de services d'un certain nombre de marques et d'opérateurs. Nous sommes en quelque sorte un intermédiaire entre des opérateurs ou des constructeurs de terminaux et des revendeurs, qui sont tous des distributeurs multi-opérateurs et multi-marques.

I.E : Comment ce métier se traduit-il concrètement chez Extenso Telecom ?

J-P.H : Historiquement, en tant que filiale de Bouygues Telecom, notre métier de base consistait à distribuer les offres de cet opérateur. Depuis quelques années, nous nous sommes engagés dans une large diversification dans l'optique d'apporter une offre plus riche et plus complète à nos distributeurs. Nous sommes un grossiste global dans la mesure où nous nous adressons aussi bien à des entreprises, qu'à des professionnels ou des particuliers, et que nos revendeurs peuvent être aussi bien des magasins physiques que des sites marchands. Aujourd'hui, nous distribuons une quinzaine

de marques d'opérateurs et d'opérateurs virtuels tels que Virgin Mobile, NRJ Mobile ou SIM+. Nous disposons également d'activités complémentaires avec nos solutions d'assurance pour les produits nomades, de recyclage des terminaux et de rechargement pour les offres prépayées.

I.E : Quelle a été votre actualité pour l'année 2011 ?

J-P.H : Une nouvelle année de forte croissance. Dès janvier 2011, nous avons reconduit notre offre d'Assurance qui rencontre un vrai succès auprès des distributeurs. Pour continuer dans cette voie, nous la rénovons une à deux fois par an pour l'adapter à un marché qui bouge énormément. La hausse de la TVA du début d'année dernière a provoqué un véritable coup de chaud sur le marché, qui s'est vu dynamisé pendant plusieurs semaines avant que tous les opérateurs mobiles décident finalement de ne pas la répercuter sur leurs clients. C'est le moment où les consommateurs se sont rendus compte qu'il n'était pas si difficile que ça de changer d'opérateur. L'année a aussi été marquée par la réussite commerciale des opérateurs virtuels (MVNO's) dits « ethniques » comme Lebara Mobile, Ortel Mobile et LycaMobile. Enfin, les distributeurs nous ont une fois encore décerné la palme du meilleur grossiste en mobiles nus et la palme du meilleur grossiste en lignes lors du grand prix JDT de la distribution.

I.E : Comment expliquez-vous ce bilan positif au sein d'un marché à la santé plus nuancée ?

J-P.H : La société, créée en 2008, dispose d'une forte dynamique, d'abord parce qu'elle est issue d'une fusion de deux sociétés : Téléciel et Stock Com. Cette fusion, vécue comme un véritable tremplin, a donné sa chance à une nouvelle entreprise qui est partie un peu comme une fusée à l'assaut du marché. En outre, elle a bénéficié d'un vrai dynamisme du marché mobile qui s'est ensuite élargi vers un marché convergent (fixe, mobile, box et donc télévision sur box). C'est une bagarre de géants qui est stimulante pour tout le monde et dans laquelle les distributeurs comptent sur nous pour être un « facilitateur de business ».

## Le réseau phono ...

Extenso Telecom a mis en place un partenariat avec des distributeurs indépendants afin de les fédérer sous une bannière commune qui compte déjà 240 magasins phono un peu partout en France. Ces points de vente indépendants multi-opérateurs, qui proposent un choix de téléphones portables, de smartphones, de forfaits et offres Internet, ainsi qu'une palette de services ont pour ambition de « redonner le sourire au consommateur ».



©Extenso Telecom

## Ce qu'ils en pensent ...

« Extenso Telecom se distingue par son professionnalisme, sa fiabilité et sa réactivité. De plus la proximité qui existe entre nos équipes facilite grandement le business au quotidien et plus globalement le développement d'un courant d'affaires depuis quelques années. » Guillaume Chaigneau, Responsable Grands Comptes Samsung.

« Extenso Telecom est un partenaire dynamique (3 versions de produits d'assurance lancés en 20 mois) et chaque lancement a été préparé et accompagné avec efficacité et professionnalisme par nos interlocuteurs chez Extenso Telecom. De plus Extenso Telecom est un partenaire exigeant afin de proposer à ses distributeurs la plus haute qualité de service ; cette exigence est aussi bien demandée à ses partenaires qu'appliquée en interne ». Philippe Gautier, chargé de clientèle Gras Savoye.

## Extenso Telecom en 4 chiffres

- 2.700 points de vente partout en France
- 110 collaborateurs
- près d'1 million de services opérateurs commercialisés dans l'année
- plus d'1 million de produits vendus dans l'année